PROGRAMME DE FORMATION · MARKETING · MARKETING DIGITAL

À distance, en classe virtuelle

Libérer la croissance grâce au growth hacking

Réf MM-PROG-MKG-1-012-28H · v1.0 · Novembre 2026

28h	4 jours	9	2 380 €
VOLUME HORAIRE	DURÉE	MODULES	HT PAR PARTICIPANT

Recherche de leviers de croissance rapides et mesurables avec des moyens limités.

À L'ISSUE, VOUS SAUREZ

1. Définir le mindset et la méthodologie du growth hacking
2. Identifier des leviers de croissance à fort effet de levier (AARRR)
3. Concevoir et prioriser des expérimentations growth
4. Mettre en œuvre des hacks d'acquisition, d'activation et de rétention
5. Piloter une démarche test & learn et mesurer l'impact

POUR QUI

Dirigeants, responsables marketing et acquisition, développeurs, growth marketers, fondateurs de startups, CEO et tout collaborateur souhaitant accélérer selon les principes du growth hacking. Intermédiaire en marketing digital, à l'aise en environnement digital.

AVANT DE COMMENCER

Connaissance du marketing digital

Poste de travail avec accès à internet

Disposer d'un produit, service ou site à faire croître pendant la formation growth hacking

APERÇU DU PARCOURS

MODULES 1 À 3

Mindset growth hacker et philosophie · Établir une stratégie de croissance · Les leviers d'acquisition en growth marketing

Origines, philosophie et mythologie du growth hacking · Analyse de la situation · SEO, SEA, paid social, scraping, enrichissement

MODULES 4 À 6

Activation et onboarding du growth · Rétention et anti-churn · Revenue et expansion

Onboarding produit et réduction du time-to-value (TTV) · Mesure et segmentation de la rétention · Pricing et tests de prix

MODULES 7 À 9

Referral et croissance virale · Méthodologie d'expérimentation · Pilotage et coordination d'équipe growth

Coefficient viral (k-factor) et boucles de croissance · Scoring d'idées · Rituels growth (weekly review, sprint, retro)

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports
- Études de cas
- Ateliers d'idéation

PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 1 · 1H

Mindset growth hacker et philosophie

Origines, philosophie et mythologie du growth hacking · Différence avec le marketing classique : rapidité, expérimentation, ROI court terme · Posture data-driven et expérimentation systématique · Product-led growth et community-led growth

MODULE 2 · 3H

Établir une stratégie de croissance

Analyse de la situation · Construction du funnel AARRR · Choix des KPI clés · Identification du goulot d'étranglement prioritaire · Objectifs trimestriels et boucles de feedback

MODULE 3 · 5H

Les leviers d'acquisition en growth marketing

SEO, SEA, paid social, scraping, enrichissement · Viralité organique (contenu, partages, recommandations) · Outreach et community building · Partenariats

MODULE 4 · 5H

Activation et onboarding du growth

Onboarding produit et réduction du time-to-value (TTV) · Email d'activation et nurturing · Tutoriels in-app, checklists d'onboarding, tooltips · A/B testing du parcours d'activation

MODULE 5 · 5H

Rétention et anti-churn

Mesure et segmentation de la rétention · Gamification et mécaniques d'engagement · Communautés et programmes ambassadeurs · Win-back et reconquête (signaux faibles, scénarios)

MODULE 6 · 3H

Revenue et expansion

Pricing et tests de prix · Upsell, cross-sell · Stratégies de freemium et conversion free vers paid · Pricing dynamique et tarification par segments

MODULE 7 · 2H

Referral et croissance virale

Coefficient viral (k-factor) et boucles de croissance · Avis, NPS, ambassadeurs spontanés · Stratégies B2B vs B2C de referral

MODULE 8 · 3H

Méthodologie d'expérimentation

Scoring d'idées · Design d'expérience : hypothèse, test, mesure, décision · A/B testing

MODULE 9 · 1H

Pilotage et coordination d'équipe growth

Rituels growth (weekly review, sprint, retro) · Tableaux de bord et reporting · Organisation growth : marketing × produit × tech × data

ÉVALUATION · SATISFACTION

Avant

Positionnement initial en growth hacking

Fin de formation

Projet final d'expérimentations growth · Livrable : plan priorisé d'expérimentations growth applicables à son activité

Bilan

Auto-évaluation de fin de formation + Attestation de fin de formation Mediamed précisant les compétences acquises

À chaud

Questionnaire de satisfaction anonyme

PROFIL FORMATEUR

Formation animée par un formateur expert du domaine, sélectionné et suivi par Mediamed.

Informations pratiques

INSCRIPTION

Par mail à contact@media-med.fr ou via le formulaire en ligne sur www.media-med.fr

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 15 jours avant le début de la session, sous réserve de places disponibles. Réponse sous 48 h ouvrées.

TARIF

2 380 € HT par participant
Financement OPCO ou direct

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap : adaptations étudiées avec vous. Référent handicap : Olivier Virault · contact@media-med.fr · 09 54 05 52 44